

|| 企業調査レポート ||

ユミルリンク

4372 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月25日 (水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. メッセージングソリューション事業を展開	01
2. 2025年12月期は売上高、営業利益が過去最高と順調	01
3. 2026年12月期は将来の成長加速に向けた基盤強化を推進	01
4. 2030年12月期に向けて売上高CAGR10%を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 特長・強み	07
3. 収益構造と主要KPI	09
4. リスク要因と課題・対策	10
■ 業績動向	11
1. 2025年12月期連結業績の概要	11
2. サービス別の動向	12
3. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
● 2026年12月期連結業績予想の概要	14
■ 成長戦略	16
1. 2030年12月期までの成長計画	16
2. 株主還元策	18
3. サステナビリティ経営	18
4. 弊社の視点	19

■ 要約

2026年12月期は将来の成長加速に向けた基盤強化を推進

ユミルリンク<4372>は、企業理念に「価値の高い情報サービスの創造と提供を通して社会に貢献し、常に期待される企業を目指す。」を掲げ、企業や官公庁・地方自治体向けにメッセージングプラットフォームを提供するTech企業である。

1. メッセージングソリューション事業を展開

同社は、企業のデジタルマーケティング(メールマーケティング、SMSマーケティング)やデジタルコミュニケーション活動を支援するメッセージングソリューション事業として、「Cuenote」シリーズの製品・サービスをクラウド型で提供している。子会社の(株)ROCは法人向けマーケティング支援のSNSソリューション事業を展開している。同社の特長・強みとしては、メールの高速・大規模配信を可能にした独自の技術力、データ分析専門チームにおいて月間89億通を超える通信記録を分析できる技術力などが挙げられる。この技術力を強みとして同社の市場シェアは上昇基調である。また同社の収益構造はSaaS型のストック収益が9割超で高利益率のビジネスモデルである。

2. 2025年12月期は売上高、営業利益が過去最高と順調

2025年12月期の連結業績は売上高が前期比14.4%増の3,054百万円、営業利益が同5.3%増の671百万円、経常利益が同5.6%増の672百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同22.8%減の362百万円となった。期初計画をやや下回ったものの、前期比では増収、営業・経常増益と順調だ。主要サービスが順調に拡大し、売上高は11期連続増収、営業利益は7期連続増益で、いずれも過去最高である。なお特別損失に減損損失(ROCに関わるのれんの減損処理)81百万円を計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益は減益となった。売上高のサービス別内訳は、Mail系が価格改定と契約増加により同6.1%増の2,395百万円、SMS・Auth系が契約増加により同27.4%増の446百万円、SNS系(ROCのマーケティング支援売上高)が新規連結で145百万円、Survey・他が同8.6%増の66百万円となった。

3. 2026年12月期は将来の成長加速に向けた基盤強化を推進

2026年12月期の連結業績は売上高が前期比10.0%増の3,360百万円、営業利益が同21.0%減の530百万円、経常利益が同20.6%減の533百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.9%増の365百万円を見込んでいる。売上面は各サービスが順調に拡大して2ケタ増収だが、営業利益と経常利益は減益を見込む。将来の成長加速に向けた事業基盤強化の時期と位置付けて、競争優位を確保するための設備投資、サービス機能強化や新サービス開発、体制強化のための積極的な人材採用など先行投資による費用増加を計画している。親会社株主に帰属する当期純利益については前期計上の減損損失が一巡するため横ばいの予想だ。重点施策として、主力の「Cuenote FC」のメジャーバージョンアップ及び新サービス「Cuenote MA(仮称)」の投入を計画しているほか、設備投資や積極的な人材投資を推進する。利益面は先行投資によって一時的に停滞するが、売上面は成長を継続する見込みであり、利益面の再成長ステージに向けて事業基盤が一段と強化されることを期待したい。

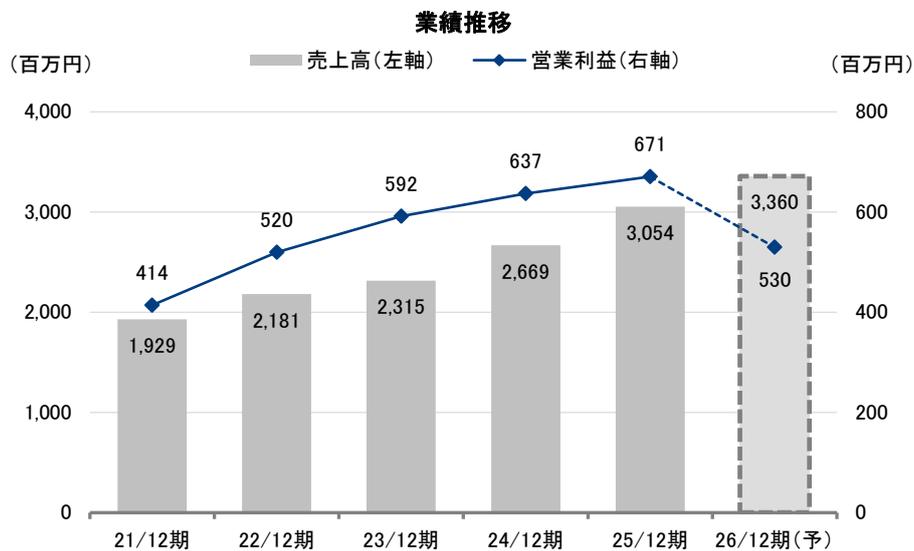
要約

4. 2030年12月期に向けて売上高CAGR10%を目指す

同社は2026年3月に2030年12月期までの成長計画を公表した。既存・新規領域を併せた売上成長は2025年12月期から2030年12月期のCAGR(年平均成長率)10%、収益性向上はオーガニック成長により、当期純利益について2030年12月期に2025年12月期の2.6倍を目指すとした。こうした業績拡大により時価総額100億円の達成を目指す。売上成長では既存領域(Mail、SMS、SNS)での市場シェア拡大、サービス領域の拡大(新サービス、新チャネル、M&A)などを推進する。収益性向上ではスケールメリットの追求、新技術採用によるコスト抑制、業務効率化などを推進する。なお2026年12月期の重点施策として掲げている新サービス基盤への設備投資について、SaaSサービス用設備で利用する基盤ソフトウェアの価格が高騰しているためソフトウェアの変更を決定した。これにより2026年12月期は新基盤ソフトを動作させるサーバ設備を新規取得するため減価償却費が増加する。また将来的には新技術採用基盤への顧客移管によって収益性を高めるが、サービス移管に3~5年を要するため、その間は旧設備との並行運用となって重複コストが発生し、一時的な利益押し下げ要因となる。ただしサービス移管完了後は年間3~4億円のコスト削減を見込んでいる。

Key Points

- ・メッセージングプラットフォームを提供するTech企業で高利益率のビジネスモデル
- ・2025年12月期は売上高、営業利益が過去最高と順調
- ・2026年12月期は将来の成長加速に向けた事業基盤強化の時期と位置付け
- ・2030年12月期に向けて売上高CAGR10%を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

メッセージングプラットフォームを提供するTech企業

1. 会社概要

同社は、企業理念に「価値の高い情報サービスの創造と提供を通して社会に貢献し、常に期待される企業を目指す。」を掲げ、企業や官公庁・地方自治体向けにメッセージングプラットフォームを提供するTech企業である。本社は東京都渋谷区代々木、事業拠点は本社のほか、大阪支店(大阪市北区)、北海道オフィス(札幌市中央区)に展開している。

グループは同社、及び連結子会社ROC(2024年9月に株式90%を取得して子会社化、2027年9月に完全子会社化を予定)の2社で構成されている。2025年12月期末時点の連結ベースの総資産は3,576百万円、純資産は3,000百万円、自己資本比率は83.9%、発行済株式総数は3,892,600株(自己株式61,637株を含む)、従業員数は163名(単体141名)である。なお同社の現在の親会社は阪急阪神ホールディングス<9042>のグループ会社であるアイテック阪急阪神(株)となっているが、営業上の取引額は小さく、同社の経営上の独立性も確保されている。

2. 沿革

1999年7月に(有)にユミルリンクを設立、2000年6月にユミルリンク(株)に組織変更した。株式関係では2021年9月に東京証券取引所(以下、東証)マザーズに株式上場、2022年4月に東証の市場区分見直しに伴いグロース市場へ移行した。

事業展開では2002年7月にメール配信システムを開発、2003年2月に高速メール配信エンジンを独自開発、同年7月にメール配信ASPサービス(現「Cuenote FC」)を提供開始した。その後2009年3月に製品ブランドを「Cuenote」に統一し、同月に「Cuenote FCプレミアム」を、2013年7月に「Cuenote Survey」を、2018年11月に「Cuenote SMS」を、2019年11月に「Cuenote 安否確認サービス」を、2022年5月に「Cuenote Auth」を、2023年3月に「Cuenote SMS for LGWAN」を、2024年10月に「Cuenote SMS for kintone」を、同年11月に「Cuenote Push」を、2025年6月に「Cuenote Mail for kintone」を提供開始するなど、製品・サービスラインナップの充実を推進している。

ユミルリンク | 2026年3月25日 (水)
 4372 東証グロース市場 | <https://www.ymir.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
1999年 7月	企業のホームページやWebシステムの制作請負を目的として、東京都渋谷区恵比寿に(有)ユミルリンクを設立
2000年 6月	ユミルリンク(株)へ組織変更
2002年 1月	(株)サイバーエージェントが親会社となる
2002年 7月	メール配信システムを開発
2003年 2月	高速メール配信エンジンを独自開発
2003年 7月	メール配信ASPサービス(現「Cuenote FC」)を提供開始
2005年 9月	プライバシーマーク認定を取得
2005年12月	サイボウズ(株)が親会社となる
2006年 7月	Perlのフレームワーク「Tripletail」を公開
2006年12月	アイテック阪神(株)(現 アイテック阪急阪神(株))と業務提携
2008年 4月	Erlang言語を使用した高精度性能分析ツールを開発
2008年 6月	メール配信のトラブルを改善するリレーサーバー「Cuenote SR-S」を発売
2009年 3月	製品ブランドを「Cuenote」に統一 SaaSサービス「Cuenote FCプレミアム」を提供開始
2011年 2月	「Cuenote FCプレミアム」がASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示認定を取得 アイテック阪急阪神が親会社となる
2011年 7月	大阪支店(大阪市福島区)を開設(2020年3月に大阪市北区に移転)
2013年 7月	アンケート・フォームシステム「Cuenote Survey」を提供開始 情報セキュリティマネジメントシステムISMS認証を取得
2015年12月	本社オフィスを東京都渋谷区代々木に移転
2016年 9月	「Cuenote」シリーズの契約数が1,000契約を突破
2018年 6月	開発拠点として北海道オフィス(札幌市中央区)を開設
2018年11月	SMS配信サービス「Cuenote SMS」を提供開始
2019年11月	「Cuenote 安否確認サービス」を提供開始
2020年 7月	「Cuenote SMS」が楽天モバイルの回線向けSMS配信に対応し、国内4キャリアと直接接続を開始
2021年 9月	東京証券取引所(以下、東証)マザーズに株式上場
2022年 4月	東証の市場区分見直しに伴いグロース市場へ移行
2022年 5月	認証サービス「Cuenote Auth」を提供開始
2022年 9月	「Cuenote」シリーズの契約数が2,000契約を突破
2023年 3月	ISMSクラウドセキュリティ認証を取得 総合行政ネットワークと接続する「Cuenote SMS for LGWAN」を提供開始
2024年 7月	Salesforceと連携するSMS配信サービス「Cuenote SMS for Salesforce」を提供開始
2024年 9月	(株)ROCを子会社化
2024年10月	サイボウズの「kintone」と連携するSMS配信サービス「Cuenote SMS for kintone」を提供開始
2024年11月	Webプッシュ通知サービス「Cuenote Push」を提供開始
2025年 6月	サイボウズの「kintone」と連携するメール配信サービス「Cuenote Mail for kintone」を提供開始

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

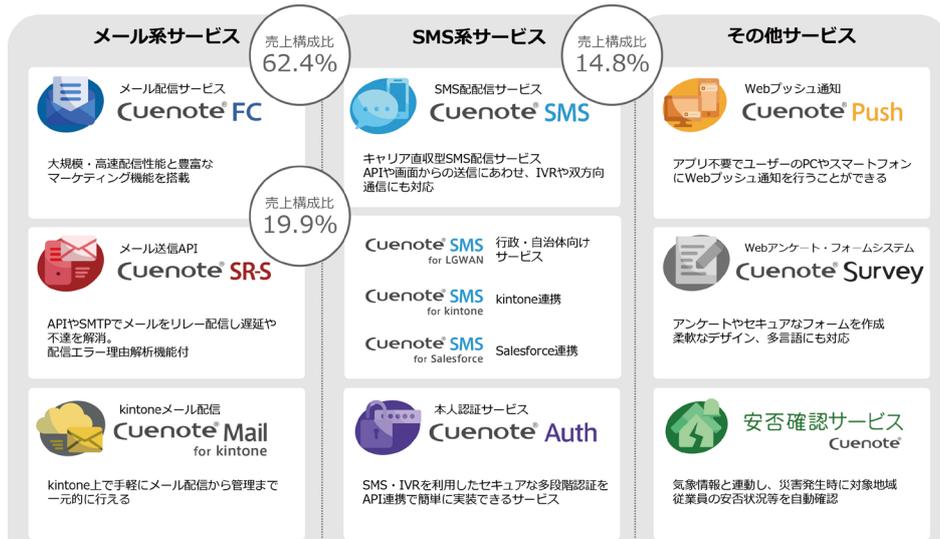
デジタルマーケティングを支援する メッセージングソリューション事業を展開

1. 事業概要

同社は、企業のデジタルマーケティング(メールマーケティング、SMSマーケティング)やデジタルコミュニケーション活動を支援するメッセージングソリューション事業として、「Cuenote」シリーズの製品・サービスをクラウド型で提供している。ROCは法人向けマーケティング支援のSNSソリューション事業を展開している。ROCが持つSNSマーケティングノウハウを活用したシステム開発や相互送客などの面でシナジー創出を図る。

サービス区分はMail系、SMS・Auth系、Social系、Survey・他としている。主要製品は「Cuenote」シリーズで、Mail系ではメール配信サービスの「Cuenote FC」、メール送信APIの「Cuenote SR-S」、kintoneメール配信の「Cuenote Mail for kintone」、SMS・Auth系ではSMS配信サービスの「Cuenote SMS」、行政・自治体向けサービスの「Cuenote SMS for LGWAN」、kintone 連携の「Cuenote SMS for kintone」、Salesforce連携の「Cuenote SMS for Salesforce」、本人認証サービスの「Cuenote Auth」、その他ではWebプッシュ通知の「Cuenote Push」、Webアンケート・フォームシステムの「Cuenote Survey」、気象情報と連動して災害発生時に対象地域従業員の安否状況等を自動確認する「Cuenote 安否確認サービス」などがある。Social系はROCのマーケティング支援売上高で2025年12月期より計上している。なお2025年12月期の主要製品の売上高構成比は「Cuenote FC」が62.4%、「Cuenote SR-S」が19.9%、「Cuenote SMS」が14.8%である。

Cuenoteシリーズ



注：売上構成比は、2025年1～12月のユミルリンク単体の実績値
出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(1) Cuenote FC

大量のメールを正確かつ高速に配信したい、デザイン性の高いメールを簡単に作成したい、メールマーケティングの効果測定やデータ分析を行いたいといったニーズに対応し、独自開発した配信エンジン (MTA) による大規模・高速配信性能と豊富なマーケティング機能を搭載したメール配信システムである。会員数が数百万～数千万規模の大規模なメール配信でも高速・確実に届けることができるほか、画像などの挿入が容易でデザイン性の高いメールを簡単に作成できるHTMLメールエディター、顧客の行動に応じて適切なメールを自動配信するシナリオ配信、メールの効果を測定できる開封・クリックカウント・コンバージョン測定などの機能も備えている。

(2) Cuenote SR-S

メール遅延や不達を解消するエンジニア向けのメール送信API・リレーサーバである。APIやSMTPリレーでメールを高速かつ確実に送信でき、SPF、DKIM、DMARCなどの送信ドメイン認証にも対応している。また、配信エラー理由解析機能も備えている。2025年7月には月額27,000円 (税込29,700円) から利用できる新プラン「Cuenote SR-S エントリープラン」を提供開始した。

(3) Cuenote SMS

国内キャリアとの直取方式により高い到達率を持つSMS配信システムである。携帯電話やスマートフォンの電話番号を利用した本人認証や重要な通知・リマインド、自社サービスの販促・プロモーション情報などを送信できる。APIや画面からの送信に合わせ、IVR (Interactive Voice Response : コンピュータによる音声自動応答システム) や双方向通信にも対応している。国内4社の全キャリアと直接接続することで、90%を超える高い開封率や、メール配信で培った大規模・高速配信技術を強みとしている。なお外部接続・連携シリーズとして、行政・自治体向けに総合行政ネットワーク (LGWAN) と接続する「Cuenote SMS for LGWAN」を提供しているほか、2024年7月にはSalesforceと連携する「Cuenote SMS for Salesforce」を、同年10月にはサイボウズ<4776>の業務アプリ構築クラウドサービスkintoneと連携する「Cuenote SMS for kintone」を提供開始した。

(4) その他の製品・サービス

本人認証サービスの「Cuenote Auth」はSMSやIVRを利用し、セキュアな多段階認証をAPI連携で簡単に実装できるサービスである。顧客は同サービスを導入することによって、自社でシステム開発を行うことなく確認コードの生成、SMS・IVRによる確認コード通知、認証画面の表示及び処理、認証結果の取得という一連のプロセスを簡単に実行できるため、ECサイトの転売対策や不正アクセス対策などの用途に活用できる。

Webプッシュ通知の「Cuenote Push」は2024年11月に提供開始した。アプリが不要で、Webブラウザ経由でユーザーのPCやスマートフォンにWebプッシュ通知を送信できる。メルマガやLINEなどとの違いは、専用アプリを開くことなくユーザーに通知が届くためユーザーが気付きやすいというメリットがある。企業側はユーザーのメールアドレス等の個人情報取得が不要で、ユーザー側にとっても「通知を許可する」ことにより情報を受け取ることができるライトな通知手段である。

事業概要

Webアンケート・フォームシステムの「Cuenote Survey」は、プログラミングの知識がなくても、ノーコード(ブラウザ操作)でデザイン性の高いアンケートを簡単に作成できるサービスである。多言語やランディングページ一体型フォームにも対応し、同社の他のサービスと組み合わせてメールにアンケートを添付して送信することもできる。

「Cuenote 安否確認サービス」は、気象情報と連動して企業のBCP(事業継続計画)を支援するサービスである。災害発生時に対象地域の従業員の安否状況等を自動確認できる。

kintoneメール配信の「Cuenote Mail for kintone」は2025年6月に提供開始した。kintone上で手軽にメール配信から管理までを一元的に行える。また同年9月にはサイボウズのオフィシャルパートナーに認定された。

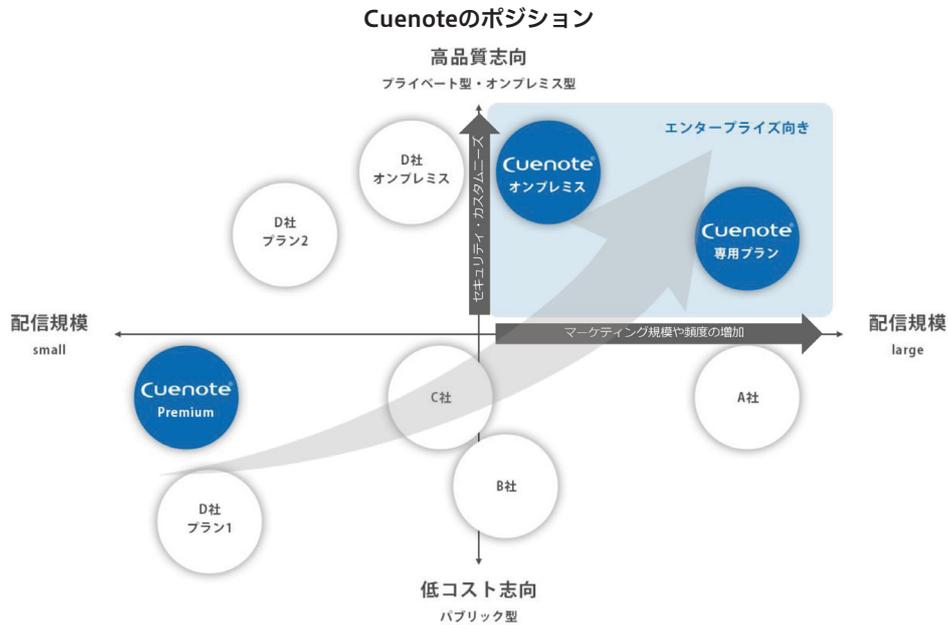
メールの高速かつ効率的な 大規模配信を可能とする技術力が特長・強み

2. 特長・強み

同社の特長・強みとしては、メールの高速・大規模配信を可能にした独自の技術力、データ分析専門チームにおいて月間89億通を超える通信記録を分析できる技術力などが挙げられる。メールの大規模配信市場においてはメールサーバーをチューニングして高速化に対応することが一般的だが、同社は高速化に特化した設計思想と高速化に適した並列言語指向処理「Erlang(アーラン)」を採用し、MTAにより高速・確実な通信制御を実現した。このような高速・大規模配信技術力とデータ分析力の両方を有していることが競合優位性となり、メール送信市場のベンダー別シェア※は上昇基調(2021年度8.2%で第4位、2022年度10.5%で第4位、2023年度10.8%で第3位、2024年度11.2%で第3位)となっている。

※ 同社の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」による。

事業概要



また同社の「Cuenote」シリーズは、企業のプロモーション（ECサイトの販売促進、利用者認証、流通の来店促進、タイムイベント告知など）以外にも、企業のIR・PRアンケート、金融・保険分野の株価アラート、約定通知、満了・更新日案内、鉄道・航空・ホテル・レジャー分野の予約確認、搭乗・来場リマインド、新聞・出版分野のニュース速報、電気・ガス・通信分野の料金通知、工事日案内、自治体・警察・学校分野の防災・防犯通知、登下校通知など、様々な目的・業種で活用されている。

国内の3エリア・6拠点（関東3拠点、関西2拠点、九州1拠点）のデータセンターにサービス用基盤設備を分散して設置しており、99.99%以上の高い稼働率を実現している。そして企画・設計・開発・販売から運用・保守まで、充実したサポート体制を含めて一気通貫のソリューションを提供し、継続的に顧客との強固な信頼関係を構築している。なお技術系社員比率の高さ（2025年12月期末時点の同社単体ベースの技術系社員比率52.8%）も特長となっている。

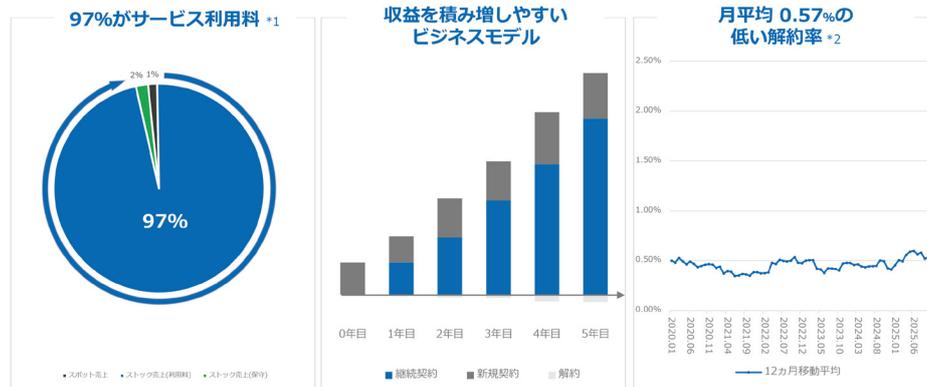
事業概要

SaaS型のストック収益が9割超で高利益率のビジネスモデル

3. 収益構造と主要KPI

同社の収益構造として、コスト面は人件費とデータセンター関連費が大半を占めている一方で、売上面はSaaS型サービス利用料が97% (2025年12月期) を占めるため高利益率のビジネスモデルと言える。全「Cuenote」サービスの解約率は0.57% (同) であり、価格改定の影響でやや上昇したが低水準を維持している。また、NRR (Net Revenue Retention: 売上継続率) は100%超 (2025年12月期はMail系が101.9%、SMS系が150.2%) で推移しているため、契約数増加 (新規契約+継続契約) によってストック収益が積み上がる収益構造となっている。なお四半期別に見ると、期末に向けてストック収益が積み上がるため、下期の構成比が高い特性がある。

同社収益構造とSaaSの特徴



※1 2025年1月~12月実績値、サービス利用料はSaaSにおけるサービス利用料 (月額) が該当。
 ※2 2025年1月~12月の全「Cuenote」サービスの月次解約率の12ヶ月移動平均。解約率はレベニューチャーン (金額基準) を用いており、当月に発生した解約額 ÷ 月初契約額 × 100の算式により算出。
 出所: 決算説明資料より掲載

「Cuenote」シリーズはリリース以来、様々な業種の大企業や官公庁・地方自治体を中心に採用され、有効契約数は2025年12月期末時点で2,823となった。直近の導入事例として、2024年12月期にはMail系でCCCMKホールディングス (株)、(株) 埼玉りそな銀行、(一社) 放送サービス高度化推進協会 (A-PAB)、(株) 毎日新聞社系の (株) 毎日企画サービス、メルカリ<4385>など、SMS・Auth系でイワイ物流 (株)、(株) Scene Live、愛知県刈谷市役所など、2025年12月期にはMail系で (株) サイエンス、Retty<7356>、SMS・Auth系で木更津市役所、(株) FREEBRAIN、生活協同組合コープおきなわ、龍谷大学などの事例を公開している。また2025年12月にはメール送信APIの「Cuenote SR-S」が、ソニー銀行 (株)・富士通<6702>の次世代デジタルバンキングシステム「Fujitsu Core Banking xBank (クロスバンク)」に採用された。

事業概要

主要KPIとして、2025年12月期の製品・サービス別売上高はMail系が2,395百万円、SMS・Auth系が446百万円、Social系が145百万円、Survey・他が66百万円となった。2022年12月期と2025年12月期を比較すると、主力のMail系の売上高が1,817百万円から2,395百万円へ、ストック売上高が1,771百万円から2,360百万円へ、契約当たりの平均利用額(スポット売上を含まない)が91千円から105千円へ、期末MRR (Monthly Recurring Revenue: 月次経常収益) が154百万円から203百万円へそれぞれ増加基調である。契約数増加のほか、価格改定、アップセル・クロスセル戦略なども寄与している。SMS・Auth系は2022年12月期に一過性収益を計上した反動で2023年12月期の売上高が減少したが、この影響を除けば増加基調である。契約当たりの平均利用額は137千円から62千円へ減少したが、これは小規模配信顧客の増加に伴うものであり、売上高は契約数増加に伴い増加基調である。なお2025年12月期の全社ストック売上(SaaS型サービス利用料、保守料等)比率は98.6%である。

製品・サービス別の売上高及び主要KPIの推移

	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
売上高 合計(百万円)	2,181	2,315	2,669	3,054
Mail系	1,817	1,992	2,257	2,395
SMS・Auth系	306	263	350	446
Social系	-	-	-	145
Survey・他	57	58	61	66
ストック売上高(百万円)				
Mail系	1,771	1,935	2,182	2,360
SMS・Auth系	306	263	350	446
その他含む全社ストック売上比率	97.8%	97.4%	97.1%	98.6%
契約当たりの平均利用額(千円)				
Mail系	91	94	99	105
SMS・Auth系	137	85	74	62
期末MRR(百万円)				
Mail系	154	170	189	203
SMS・Auth系	27	25	30	43
Survey・他	5	5	5	5
解約率(全「Cuenote」サービス合計)	0.37%	0.48%	0.41%	0.57%

注1: Social系はROCのマーケティング支援売上高

注2: MRR=Monthly Recurring Revenue: 月次経常収益

注3: SMS・Auth系の期末MRRは一過性収益を除く数値

注4: 契約当たりの平均利用額はスポット売上を含まない

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

市場環境は良好、 競合優位性の源である技術力で市場シェア拡大余地あり

4. リスク要因と課題・対策

システム開発・情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動などによる企業のIT・DX投資抑制、市場競争の激化、品質不具合やシステム障害の発生、技術革新への対応遅れ、知的財産権、人材の確保・育成、協力会社・販売パートナーとの関係、法的規制などがある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーム)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

同社を取り巻く市場動向として、同社によると、セールス/マーケティングの市場規模（2025年度予測）は3,743億円で、このうちメール送信市場は210億円、SMS送信サービス市場は304億円である。今後も消費者との接点がリアルからデジタルへシフトする流れが加速することが予想されており、同社にとって市場環境は良好である。またメール送信市場における同社の市場シェアは上昇基調であり、同社の競合優位性の源である技術力によって、さらなる市場シェア拡大余地も大きいと弊社では見ている。

業績動向

2025年12月期は売上高、営業利益が過去最高と順調

1. 2025年12月期連結業績の概要

2025年12月期の連結業績は売上高が前期比14.4%増の3,054百万円、営業利益が同5.3%増の671百万円、経常利益が同5.6%増の672百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同22.8%減の362百万円となった。期初計画（2025年2月14日付の期初公表値、売上高3,156百万円、営業利益700百万円、経常利益701百万円、親会社株主に帰属する当期純利益480百万円）をやや下回ったものの、前期比では増収、営業・経常増益と順調だ。主要サービスが順調に拡大し、売上高は11期連続増収、営業利益は7期連続増益で、いずれも過去最高である。なお特別損失に減損損失（ROCに関わるのれんの減損処理）81百万円を計上したため親会社株主に帰属する当期純利益は減益となった。

2025年12月期連結業績の概要

（単位：百万円）

	24/12期		25/12期		前期比		計画比		
	実績	売上比	計画	実績	売上比	増減額	増減率	達成額	達成率
売上高	2,669	-	3,156	3,054	-	385	14.4%	-101	96.8%
Mail系	2,257	84.5%	-	2,395	78.4%	138	6.1%	-	-
SMS・Auth系	350	13.1%	-	446	14.6%	96	27.4%	-	-
Social系	-	-	-	145	4.7%	145	-	-	-
Survey・他	61	2.3%	-	66	2.2%	5	8.6%	-	-
売上総利益	1,796	67.3%	-	1,988	65.1%	191	10.7%	-	-
販管費	1,158	43.4%	-	1,316	43.1%	158	13.6%	-	-
営業利益	637	23.9%	700	671	22.0%	33	5.3%	-28	95.9%
経常利益	637	23.9%	701	672	22.0%	35	5.6%	-28	96.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	469	17.6%	480	362	11.9%	-107	-22.8%	-117	75.6%

注1：24/12期4QよりROCのB/Sを新規連結して連結決算に移行、25/12期1QよりROCのP/Lを連結

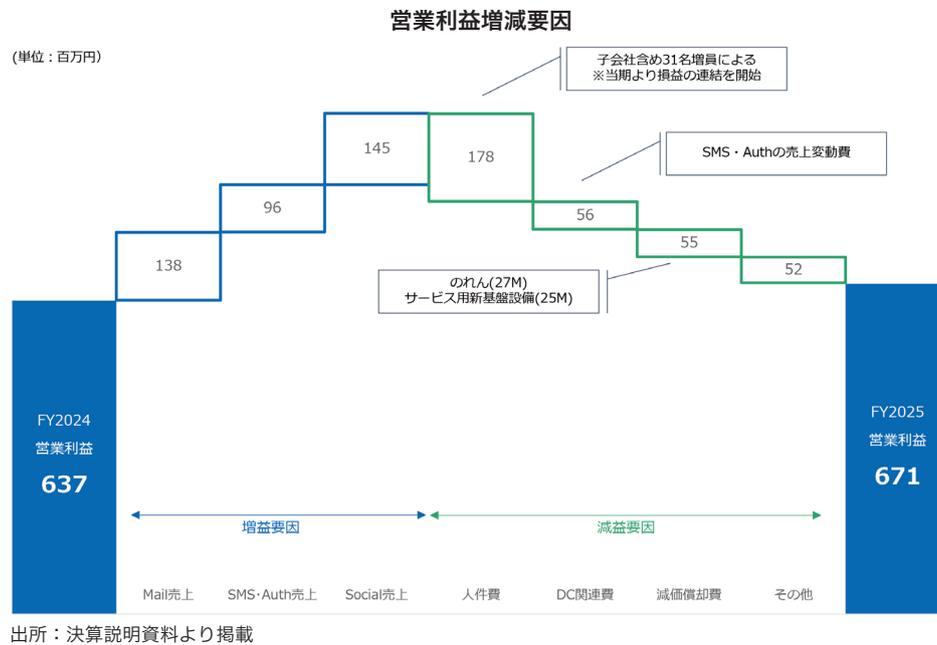
注2：Social系はROCのマーケティング支援売上高

注3：計画は2025年2月14日付の期初公表値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

売上高のサービス別内訳は、Mail系が価格改定と契約増加により前期比6.1%増の2,395百万円、SMS・Auth系が契約増加により同27.4%増の446百万円、Social系が新規連結で145百万円、Survey・他が同8.6%増の66百万円となった。売上総利益は同10.7%増加したが、売上総利益率は同2.2ポイント低下して65.1%となった。販管費は同13.6%増加したが、販管費率は同0.3ポイント低下して43.1%となった。この結果、営業利益率は同1.9ポイント低下して22.0%となった。人件費、データセンター関連費、減価償却費などが増加したほか、ROCのマーケティング支援売上高が加わったことによる売上ミックス変化も影響した。営業利益の同33百万円増益の分析は、増益要因としてMail系売上高で138百万円、SMS・Auth系売上高で96百万円、Social系売上高で145百万円、減益要因として人件費増加(子会社を含めて31名増員)で178百万円、データセンター関連費増加で56百万円、減価償却費増加で55百万円(のれんで27百万円、サービス用新基盤設備で25百万円)、その他で52百万円であった。

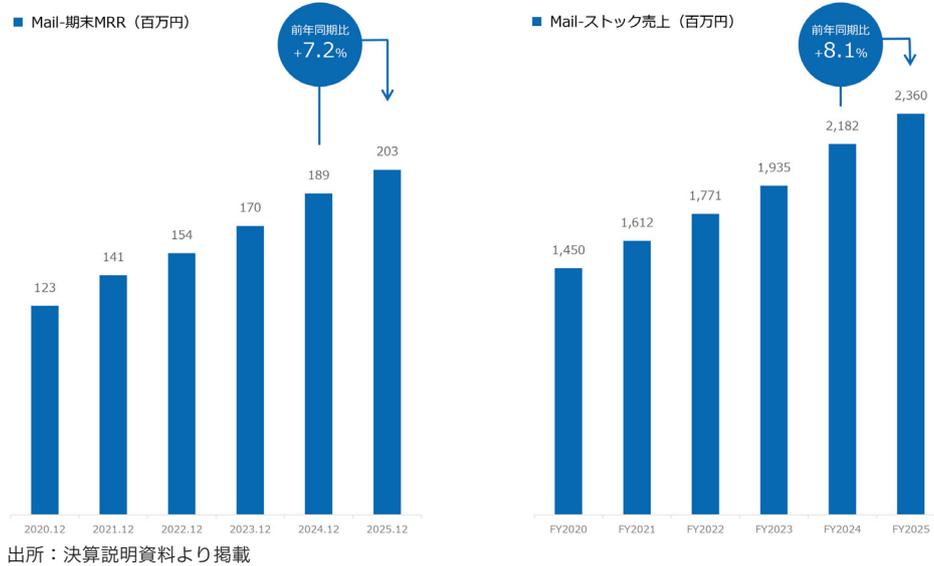


2. サービス別の動向

Mail系のストック売上高は前期比8.1%増の2,360百万円、契約当たりの平均利用額は価格改定も寄与して同5.5%増の105千円、期末MRRは契約数と平均利用額の増加により同7.2%増の203百万円、解約率は同0.17ポイント上昇して0.58%となった。価格改定に伴って一部で解約が発生したが、全体としての影響は軽微であり、期末MRRとストック売上高が順調に拡大した。SMS・Auth系のストック売上高は同27.5%増の446百万円、契約当たりの平均利用額は同15.4%減の62千円、期末MRRは同40.3%増の43百万円、解約率は同0.07ポイント上昇して0.38%となった。小規模配信顧客の増加に伴って契約当たりの平均利用額が減少し、解約率もやや上昇したが、利用者増加によって期末MRR、ストック売上高とも大幅に増加した。なおSMS・Auth系の解約率は前期比ではやや上昇したが、2022年12月期の1.06%、2023年12月期の0.63%との比較では低水準である。

業績動向

Mail系期末MRRとMail系ストック売上



財務の健全性は極めて高い

3. 財務の状況

財務面では、2025年12月期末の資産合計は前期末比140百万円増加して3,576百万円となった。主にのれんが108百万円減少した一方で、現金及び預金が40百万円、売掛金が60百万円、工具、器具及び備品が77百万円、長期前払費用が49百万円増加した。負債合計は同12百万円減少して575百万円となった。主に買掛金が41百万円、未払法人税等が63百万円増加した一方で、未払金が39百万円、未払費用が21百万円減少したほか、借入金59百万円減少して無借金となった。純資産合計は同153百万円増加して3,000百万円となった。主に利益剰余金が151百万円増加した。この結果、自己資本比率は同1.0ポイント上昇して83.9%となった。自己資本比率は80%台という高い水準であり、キャッシュ・フローの状況にも懸念点は見当たらない。財務の健全性は極めて高いと弊社では評価している。

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書 (簡易版)

(単位：百万円)

	21/12期末	22/12期末	23/12期末	24/12期末	25/12期末	増減
資産合計	2,097	2,376	2,780	3,435	3,576	140
(流動資産)	1,820	2,070	2,466	2,969	3,092	123
(固定資産)	276	306	314	466	483	17
負債合計	402	440	406	588	575	-12
(流動負債)	402	440	406	538	575	37
(固定負債)	-	-	-	50	-	-50
純資産合計	1,695	1,936	2,374	2,846	3,000	153
(株主資本)	1,695	1,936	2,374	2,846	3,000	153
自己資本比率	80.8%	81.5%	85.4%	82.9%	83.9%	1.0pp

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	341	444	458	601	502
投資活動によるキャッシュ・フロー	687	-117	-90	-150	-191
財務活動によるキャッシュ・フロー	294	-118	-	-	-269
現金及び現金同等物の期末残高	1,513	1,721	2,089	2,540	2,581

注：24/12期4Qより連結決算に移行したため、23/12期まで単体ベース

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期は将来の成長加速に向けた事業基盤強化の時期と位置付け

● 2026年12月期連結業績計画の概要

2026年12月期の連結業績は売上高が前期比10.0%増の3,360百万円、営業利益が同21.0%減の530百万円、経常利益が同20.6%減の533百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.9%増の365百万円を見込んでいる。売上面は各サービスが順調に拡大して2ケタ増収だが、営業利益と経常利益は減益を見込む。将来の成長加速に向けた事業基盤強化の時期と位置付けて、競争優位を確保するための設備投資、サービス機能強化や新サービス開発、体制強化のための積極的な人材採用など先行投資による費用増加を計画している。なお売上高の内訳はストック売上が同8.1%増の3,101百万円、オペレーション売上・スポット売上が同39.1%増の258百万円の計画である。親会社株主に帰属する当期純利益については前期計上の減損損失が一巡するため横ばい予想である。

今後の見通し

2026年12月期連結業績計画の概要

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	3,054	-	3,360	-	305	10.0%
ストック売上	2,868	93.9%	3,101	92.3%	233	8.1%
オペレーション売上・スポット売上	185	6.1%	258	7.7%	73	39.1%
営業利益	671	22.0%	530	15.8%	-141	-21.0%
経常利益	672	22.0%	533	15.9%	-139	-20.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	362	11.9%	365	10.9%	2	0.9%

主要KPI	25/12期		26/12期		前期比	
	実績		計画		増減	増減率
Mail系						
ストック売上	2,360		2,515		155	6.6%
期末MRR	203		216		13	6.7%
月次解約率	0.58%		0.43%		-0.15pp	-
SMS・Auth系						
ストック売上	446		523		77	17.2%
期末MRR	43		47		4	8.9%
月次解約率	0.38%		0.35%		-0.03pp	-

注：オペレーション売上は子会社ROCのマーケティング支援売上高

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

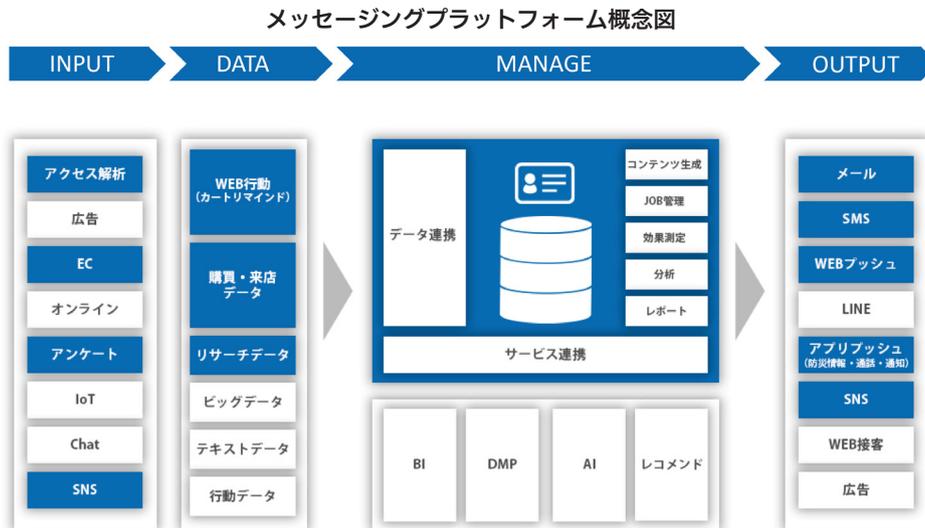
重点施策として、主力の「Cuenote FC」のメジャーバージョンアップ及び新サービス「Cuenote MA (仮称)」の投入を計画しているほか、設備投資や積極的な人材投資を推進する。「Cuenote FC」はメジャーバージョンアップによって利便性を向上し、さらなる顧客拡大を図る。新サービス「Cuenote MA (仮称)」は、これまでの「Cuenote」シリーズの主な利用用途である「企業から消費者に向けた情報伝達 (BtoC)」とは異なり、「企業から企業に向けた情報伝達 (BtoB)」利用を想定したサービスだ。設備投資では新基盤ソフトを動作させるサーバ設備を新たに取得する。このため2026年12月期は減価償却費 (174百万円の計画) が増加する。人材投資では、経営管理やプロダクトマネジメント経験者などのハイクラス人材をはじめ計18名の増員を計画している。さらに並行して、AIツールの積極導入によりプログラミング等の業務効率向上に取り組む。利益面は先行投資によって一時的に停滞するが、売上面は成長を継続する見込みであり、利益面の再成長ステージに向けて事業基盤が一段と強化されることを期待したい。

■ 成長戦略

2030年12月期に向けて売上高CAGR10%を目指す

1. 2030年12月期までの成長計画

同社は成長に向けた基本方針として「メッセージングチャネルの拡充とプラットフォーム化により持続的な成長を遂げる」を掲げている。消費者の生活様式の変化やITツール・テクノロジーの進化に伴うコミュニケーション手段の多様化に対応し、選択と集中を図りながら同社のメッセージングプラットフォームのカバーエリア拡大を推進する。



出所：決算説明資料より掲載

同社は2026年3月に2030年12月期までの成長計画を公表した。既存・新規領域を併せた売上成長は2025年12月期から2030年12月期のCAGR10%、収益性向上はオーガニック成長により、当期純利益について2030年12月期に2025年12月期比2.6倍を目指すとした。こうした業績拡大により時価総額100億円の達成を目指す。重点施策として、売上成長では既存領域 (Mail、SMS、SNS) での市場シェア拡大、サービス領域の拡大 (新サービス、新チャネル、M&A) などを推進する。メール市場でのシェアは2030年12月期に12.5% (2024年12月期実績11.2%) を目指す。新サービスについては2026年12月期に「Cuenote MA (仮称)」、2027年12月期に「Cuenote Hub (仮称)」の投入を計画している。マーケティング面ではリード獲得数増加に向けてオンラインマーケティングを強化する。収益性向上ではスケールメリットの追求、新技術採用によるコスト抑制、業務効率化などを推進する。

成長戦略

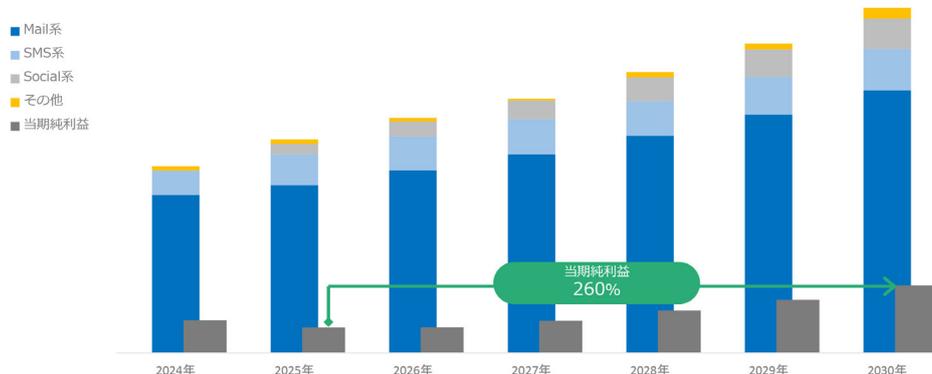
獲得するキャッシュ (30~55億円) の活用としては、オーガニック成長投資として人材投資に7億円、開発・設備投資に7~10億円、インオーガニック成長投資としてM&A・資本業務提携に10~30億円、及び配当に6~8億円とした。人員の拡充については、2026年12月期は18名、2027年12月期以降は每期15名の拡充を計画している。資本業務提携では、シナジーを生み出せるテクノロジー・サービス企業に対するM&A・アライアンスを積極的に推進する。

2030年12月期までの成長計画 (1)

	24/12期 (実績)	25/12期 (計画)	26/12期 (計画)	27/12期 (計画)	28/12期 (計画)	29/12期 (計画)	30/12期 (計画)
人員拡充 (うち、技術者増減数)	133名 (+7名)	142名 (+3名)	(+18名)	(+15名)	(+15名)	(+15名)	(+15名)
サービス領域の拡大 (新サービス・チャンネル)	Cuenote Push		Cuneote MA (仮称)	Cuenote HUB (仮称)	新チャンネル リリース	新チャンネル リリース	
顧客領域の拡大 (Mid・Small層顧客)	SMS for kintone SMS for Salesforce	Mail for kintone SR-S entry	Cuenote FC メジャー バージョンアップ	既存サービスの 拡張	→	→	→
基盤技術革新による 収益性向上	-	技術選定・ 設備設置	新設備設置・ 移管	新設備への 移管	→	→	→
M&Aによる事業領域拡大	ROCの子会社化	ROCの連結開始	提携先模索	同左	→	→	→

出所：事業計画及び成長可能性に関する説明資料よりフィスコ作成

2030年12月期までの成長計画 (2)



出所：事業計画及び成長可能性に関する説明資料より掲載

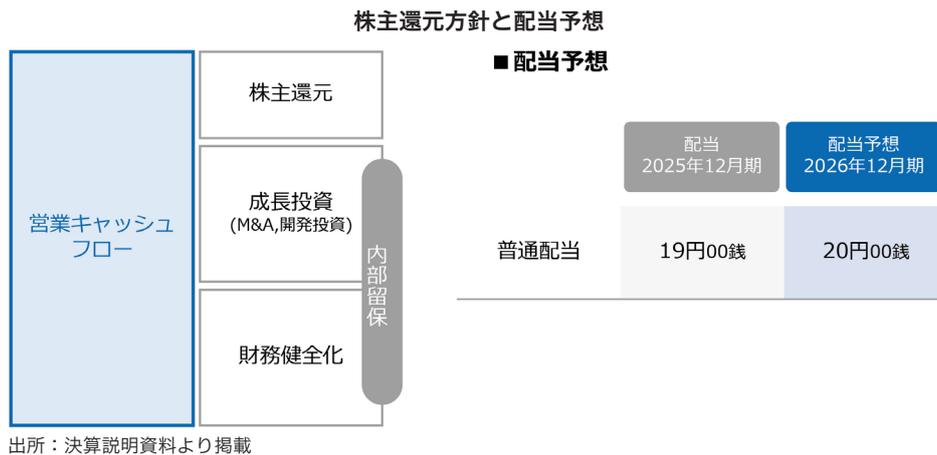
なお2026年12月期の重点施策として掲げている新サービス基盤への設備投資について、同社は2024年12月期より「サービス基盤の技術刷新による収益性の向上」に取り組んできたが、SaaSサービス用設備で利用する基盤ソフトウェアの価格が高騰しているため、他の基盤ソフトウェアの評価を実施した結果、ソフトウェアの変更を決定 (2025年12月期) した。これにより2026年12月期は、新基盤ソフトを動作させるサーバ設備を新規取得するため減価償却費が増加する。また将来的には新技術採用基盤への顧客移管によって収益性を高めるが、サービス移管に3~5年を要するため、その間 (2026年12月期~2028年12月期) は旧設備との並行運用となって重複コストが発生し、一時的な利益押し下げ要因となる。ただしサービス移管完了後は年間3~4億円のコスト削減を見込んでいる。

株主還元は2024年12月期より配当開始、2026年12月期は増配予想

2. 株主還元策

株主還元については2024年10月16日付で配当方針の変更を発表した。従来は財務体質の強化と事業成長のための投資が必要であると考え、配当を実施していなかったが、業績が堅調に推移していることを鑑み、企業価値向上のための成長投資と内部留保の確保とともに、株主への安定的かつ継続的な利益還元の実現が可能であると判断し、2024年12月期より配当を開始(年間配当55.0円＝普通配当18.0円＋設立25周年記念配当37.0円)した。

2025年12月期の配当は年間19.0円(期末一括)とした。前期との比較では記念配当37.0円が剥落するため減配の形だが、普通配当ベースでは1.0円増配となる。配当性向は20.1%となる。また2026年12月期の配当予想は前期比1.0円増配の20.0円(期末一括、普通配当)とした。予想配当性向は20.9%となる。今後も成長投資、内部留保の充実、株主還元を総合的に勘案し、配当性向15%を目途に継続実施を目指す。



事業を通じて社会課題の解決に貢献

3. サステナビリティ経営

企業理念に「価値の高い情報サービスの創造と提供を通して社会に貢献し、常に期待される企業を目指す。」を掲げ、事業を通じて社会課題の解決に貢献することを基本方針としている。重点取り組みとしては「Cuenote」シリーズの提供による紙資源や化石燃料等の消費削減、顧客企業の働き方改革への貢献などのほか、女性従業員の比率向上(目標35%を維持、2025年12月末実績35.5%)やステークホルダーとの対話などにも取り組んでいる。

高利益率のビジネスモデルを評価、重点施策の進捗状況に注目

4. 弊社の視点

同社の収益構造はストック収益が9割超を占め、ストック収益が安定的かつ継続的に積み上がっていく高利益率のビジネスモデルである。この点を弊社では高く評価している。また企業のデジタルマーケティング投資は拡大基調で同社を取り巻く事業環境は良好であり、メールの高速・大規模配信を可能にした独自の技術力という強みにより同社の市場シェア拡大余地は大きいと考えられる。2026年12月期は将来の成長加速に向けた事業基盤強化の時期と位置付けているため利益成長が一時的に停滞するが、将来的には新技術採用基盤の成果によって、利益面も再成長ステージに向かうことが期待される。したがって今後も成長に向けた重点施策の進捗状況に注目したい。

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp